

**第一届复旦青年论坛调研报告**

**题目：一方水土养一方人**

**——东西方教育体系下学生竞争力对抗**

**指导老师：黄荣贵**

**组长：李 翔**

**组员：汤月桥**

**吕倩文**

**欧文杰**

**刘望原**

**赵 转**

**2011年7月17日**



**摘要**：调研共分为两个部分，首先是教育模式的比较过程。这方面我们找到了T型模式的理论作为基本的对比方式。T型模式中，每个方向选取了五个变量，横向纵向比较了东西方教育模式中的主要差别。纵向代表东方教育模式中所注重的方面，强调学生的纵深发展。横向代表西方模式中对学生的几项平行要求，强调学生在多方面的综合能力平衡发展。为了能够更好的对东西方教育体制进行对比，进一步令各个变量直观化、具体化，我们决定采访调研来自东西方两方面的学生，东方选取了复旦的学生，西方选取了参与此次活动的在海外留学生。采用以点带面的方式，用复旦大学和比利时鲁汶大学作为实例，观察研究两方所代表的东西方教育体系的大体区别。第二部分是第一部分的延伸，在我们看来，不同教育体制下培养的学生的竞争力的差异，是由于社会的不同要求造成的。为了更好的了解中西方对不同竞争力的理解，我们考虑了三个方面：首先是学生对未来的准备，其次是企业对于自身所招募的人才能力的要求，最后我们搜集了前人的学术研究成果，进行了文献综述。学生的准备方面，我们采取了访谈的形式，结合当面访谈与电话访谈，询问了他们为自身职业发展所做准备情况。对企业的要求，我们搜集了企业的招聘广告，进行了统计分析。最后，结合调研成果，我们进行了分析与总结，试图找到教育体制与学生竞争力之间的联系，并提出了切实可行的建议。

**关键词**：T型人才教育模式竞争力东西方差异

1. 教育模式比较——T型人才培养模式

在区分东西方教育模式之前，我们首先介绍一种按知识的结构来划分人才的类型——“T”型人才的概念，其中“—”表示知识的宽度，“|”表示知识的深度。“T”型人才是指知识面广，且有一门精深专业知识的人才。

我们提出“T”型人才的概念，是为了将东西方教育模式的差别以及人才的特点形象的表达出来。如图1所示，“—”的部分，也就是知识宽度，是西方教育的模式以及观点；“|”的部分，也就是知识深度，是东方教育的模式以及观点。西方教育更注重对学生知识宽度的培养，重视学生的创新能力、实践能力；东方教育更注重对学生专业知识精深度的培养，重视学生理解水平以及逻辑思维能力。“T”型模式将东西方教育模式的核心差别做了很好的诠释。

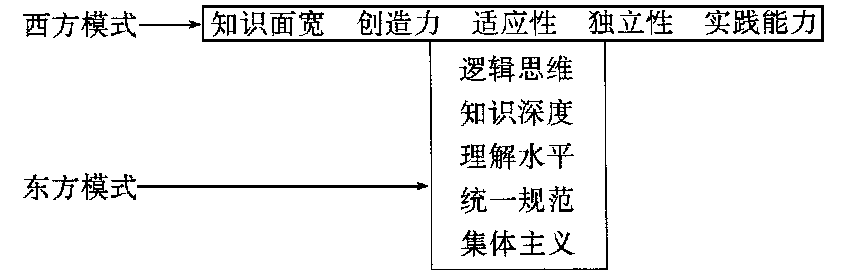


图1东西教育模式的差别

东西方不同的教育模式，培养出的人才也具有不同的特点。

西方的教育，重视培养学生广阔的知识面、创造力、适应性、独立性和实践能力。这种教育模式突出地表现在培养学生适应性为基础，训练动手（实践）能力为手段，增长创造能力为根本，发展个性为目的。创造性教育，是西方心理学界和教育界长期探索的结果。在各类专家不断的探究下，尝试了“大脑风暴法”“举偶法”“形成熟悉的陌生”等提高创造力的方法。自1948年以来，以西方国家为首的世界卫生组织，多次地论证“健康”的概念，每次都提到社会适应性是健康的重要指标之一。由此可见，适应是身心发展的基础，培养适应性则成为西方教育模式的重要内容。西方文化提倡个人英雄主义，在这种传统文化的影响下，西方教育重视学生的独立性，提倡学生独立学习的能力。西方教育对于实践性的重视的一个体现是，从幼儿园到研究生的阶段，都有包含动手的课程。在实践过程中，不仅提高学生实际动手能力，更增强学生的专业兴趣。

东方的教育模式，则重视培养学生精深的知识、逻辑思维、理解能力、统一规范和集体主义精神。这种教育模式突出地表现在理解知识是基础，崇尚读书（理论）为手段，发展逻辑思维为根本，追求统一规范为目的。东方教育十分关注学生的知识，而且强调知识的深度和理解水平，所谓“知其然，知其所以然”，就是这种模式的创导。在东方，无论哪个国家，各科考试主要是考知识，提倡“书本为中心”，注重专业知识的培养。东方教育重视受教育者思维的深刻性，即强调理性认识，强调学生“通过现象看本质”。也就是说，学生在感性材料的基础上，经过思维过程，去粗取精，去伪存真，由此及彼，由表及里，于是在头脑里就形成一个认识过程的突变，产生了概括，由于概括，他们抓住了事物的本质，事物的全体，事物的内在联系，认识了事物的规律性。因此，培养学生的逻辑思维，是东方教育的一个突出特点。东方教育还强调集体协作精神，讲究规范化，“没有规矩就难成方圆”，于是把追求统一规范作为教育的目标。由于追求统一规范，所以东方各国的教育都在提倡和强化某种“精神”，在教育内容上，往往强调某一种“准则”，比如“忠”“孝”。东方教育突出的是集体主义规范，强调的是教育对象有统一的要求，统一的目标，统一的格式。

我们在阐述东西方教育模式的特点，主要是强调差异性，或主要的特征。但是，我们也应看到，东西方教育模式还有其一致性。它们之间并不是互斥的，而在很多地方是相通相融的。“T”型人才的提出，就是一个很好的融合东西方教育模式的例证。

以上是我们对于东西方教育模式的理论研究，为了验证其客观性以及准确性，项目组同学也对一些海外及国内的同学进行了访谈，访谈结果部分上验证了以上的理论。

以下为访谈内容：

被访者A为复旦大学法学院09级本科生，男生；被访者B为比利时法语鲁汶大学管理学院研究生，女生，该女生本科也在该校就读。我们对被访者AB单独进行访问，所问题目相同。但为了对比研究方便，我们将AB的访谈内容陈列如下。

（问题一）

访问者：在贵校本科教育中，专业课的占多大比重？非专业课都有哪些类型？

被访者A：专业课大概占到60%以上。非专业课主要是思想政治课，六大模块，体育、英语等。

被访者B：本科专业课大概占到50%。除了与专业相关的课程以外，本科一二年级都安排了许多非专业课，例如哲学课、社会学课、宗教课、心理学课、历史课等。本科从第二年级开始学校要求每个学生都要求选修课并建议大家选修本专业以外的课，如数学系、建筑系的课。对于研究生来说，几乎都是专业课，但“社会责任课”为必修非专业课。

（问题二）

访问者：贵校本科教育的授课主要采用何种模式？

被访者A：授课主要采用讲授式。专业课PRE也会比较少，但是选修课PRE比较多，但是老师跟学生的互动感觉还是偏少。

被访者B：主要采用的是讲授+学生提问的方式，也会邀请嘉宾来参加会议，会有一些案例学习，project+presentation。

（问题三）

访问者：贵校的考试内容主要有哪些？主观题与客观题所占的比重有何差异？

被访者A：考试多为客观题，但也会有20%左右的主观题。

被访者B：客观题大概有40%，主观题有60%。开放题主要是大题，客观题也会要求学生发表自我观点和理解。

（问题四）

访问者：贵校的课程一般都是怎样的安排？

被访者A：大一大二大概有80%的时间都在上课；大三大概有60%时间在上课；大四只有20%时间上课。

被访者B：每学期6门课左右，平均每天3小课，每天几乎都有空余时间，便于学生自习和娱乐。

复旦大学是中国大陆排名前列的大学，国际化程度也在大陆名列前茅；鲁汶大学作为比利时最好的大学，在世界的排名大概在70多名，可以在一定程度上代表西方的教育模式。根据我们访谈的结果，复旦大学与鲁汶大学的很多方面还是存在着的差异：鲁汶大学的选修课涵盖的知识面要大于复旦大学；鲁汶大学的课程模式更灵活，复旦大学的讲授方式更传统；复旦大学在考核方面更注重知识的掌握程度，而鲁汶大学更注重学生发散思维的培养；复旦大学给予学生的课外时间要少于鲁汶大学。虽然复旦大学与鲁汶大学在这些方面存在差异，但是另一方面，这些差异并不特别明显，很重要的原因是复旦大学作为国内一流的大学，教师的思想更加开放，学校整体的气氛较好，国际化程度高。出现这些差异的原因，一方面是由于传统的影响（正如我们前面所分析的“T”型人才模式一样），另一方面则是由于大陆院校在政策上的限制（比如政治课是基本每个大学生的必修课）。这些差异的逐渐减少，也说明了大陆高等教育逐渐与国外接轨。

通过上面的访谈内容，可以部分验证上文我们所说的“T”型模型，但也说明了国内国外这些差异正在缩小，“T”型人才已经成为国内国外教育的发展趋势。

1. 学生竞争力东西方对比
2. 大学生竞争力文献综述

核心竞争力最早是由经济学家提出来的，用来评价企业在经营过程中形成的不易被竞争对手效仿、能带来超额利润的独特能力。由于竞争力所具有的深厚的哲学根基及符合社会的发展规律，可以将核心竞争力应用到个人核心竞争力上来。大学生的核心竞争力是其综合素质的集中体现。综合素质是人文精神、科学素养与创新能力的统一。而在本研究中，我们所涉及的大学生的竞争力主要是求职就业方面，。对于就业竞争力特征的构成，至今并没有一致的定论。美国培训与开放协会将就业所需要的能力特征分为5个类别，16项技能：基本胜任力、沟通能力、适应能力、群体效能、影响能力。瑞士联邦工业大学高等教育中心用大规模的调查研究，得到并取得职业成功的5个要素：1就业动机及良好的个人素质；2人际关系技巧；3掌握丰富的科学知识；4有效地工作方法；5敏锐的、广阔的视野。国内关于大学生就业竞争力的研究，大都是参考国外的结论，缺乏实证的支持。

在文献研究方面，我们并不能对东西方大学生竞争力的要求做出对比。这也在一定程度上要求中国的研究者能用实证的方式对中国的大学生的竞争力进行研究。

1. 企业对大学生就业的要求

根据我们分析的100份招聘广告，我们可以看到在招聘者眼里东西方学生主要在以下方面存在着差异。

1. 学历:

东方：对于学历还是作为一个基本的参考，学历还是一个硬指标，考证也成为自身实力一个有力的说明。当然对本科毕业生和研究生，公司的态度是有很大的差异的。能力和经验是工考核人才的两项支柱。对于本科毕业生，能力则是主要方面；而对于硕士毕业生，则要求有经验。

西方：更加注重面试的现场能力发挥，更愿意去相信本公司的人才衡量标准，只要有能力胜任这份工作，他们可以提供尝试和发挥的机会，适合的才是最好的。

1. 语言能力：

东方：由于中国的市场开放程度逐渐加深，企业对语言能力的要求更加的严格，74%的专业岗位要求应聘者掌握英语语言的能力逐渐成为应聘着的一项素质要求。主要是有良好的英语沟通和文件翻译能力，可与直接和外国专家合作。

西方：在语言方面尤其是英语国家有很大的优势，所以语言并不成为西方的很大障碍。

1. 适应能力、学习能力和应变能力：

东方：从横向比较，中国员工总体水平高于整体平均水平，他们最大的特点或者说优势有三点，他们的明显优点是可塑性很大，素质高，对工作总体而言很负责，有接受挑战的精神。而不足之处主要表现在两方面：一是自信心不足，二是缺乏承受挫折的能力。企业对员工要求对工作由很大的积极性，有充分适应力以及应对危机的能力，耕作的抗压能力，足够的自我表达和信息整合能力。很强的分析问题和解决问题的能力，能在复杂问题中抓住主要矛盾并推动有效的进展。

西方：有很浓厚的职业兴趣、态度和正确职业价值观。工作态度有较强的组织推进能力，学习和亲和能力，沟通协调能力。良好的团队合作精神和工作主动性，有业务的全局能力和整体协作。

1. 动员、组织能力：

东方：在学校里，“官”做得越大越好，越能向用人单位证明自己的社会活动能力包括领导能力和沟通能力。社会工作越多越好，越能表达自己有动手实践能力。以及在从事的社会工作中怎么干的，取得了什么成果，深入程度如何。质和量的综合考察。

西方：团队协作意识强，具有敏锐的观察力、独特的见解、创新的理念、挑战卓越的勇气、非凡的执行能力和善于沟通的领导能力；有具有很强说服力的推荐和评价。

1. 国际视野

西方：具有一定的市场营销能力和较强的公关意识，捕捉信息能力强，对产品市场反应灵敏。

东方：沟通能力、对环境的敏感性以及客户意识和改革的能力，对待开拓海外市场有应对风险的意。

1. 东西方学生对于就业所做的准备
2. 背景因素：

在中国，每个家庭对子女的教育培训非常重视。从小到大，父母都努力为子女安排尽可能好的学校以保证他们受到最好的教育。可以说，中方家庭会为能够给子女提供好的生长、教育环境作出十分大的牺牲。许多贫困地区的家庭甚至会变卖家产为子女筹得上大学的经费。而大学教育早已成为无数家庭为子女能在将来获得更好生活的唯一期盼。

而在西方，虽然社会和家庭仍然会十分注重教育的作用，但一旦当孩子进入大学阶段，大学教育便更多的成为一种个人选择而不是绝对的唯一出路，变卖家产供子女上大学的情况几乎不会出现，以比利时人为例，他们会认为这是疯子般的举动。而在中国，这一现象甚至普遍。

也许大家会感到惊讶，在中国，上大学是一件理所当然的事。大家都要上大学。而在比利时，这种概念并不是那么强烈。这从侧面反映出，中方对高等教育的重视比西方更为强烈。

1. 自身因素：
2. 自然因素。即性别、身高和容貌等。这一方面的因素虽然无法改变，但随着就业竞争压力的增大，也逐渐由毕业生试图通过整容来为自己的第一印象加分。
3. 专业。在调查中可以发现，在中国竞争力对于专业的依赖性因个人专业的不同而异。某些专业对口性较强的理工科专业，如医学、软件工程，大学生都将增强专业技术能力作为提高个人竞争力的途径之一，注重拓展自己的学习经历顿号，增加自己的知识储备以在同行业竞争者中脱颖而出。而对于一些专业对口性不强的专业，学生则更注重在专业课的学习中培养自己的综合能力，如信息采集能力、自学能力、处理问题能力和多维思维方式等，以在将来的职业生涯中将其应用于不同的领域。而在比利时，大部分学生在进入大学教育之前已比较清晰地了解自己的职业发展方向，因此在毕业后基本上不会出现严重的跨专业现象，也就从基本上保证了就业者的技能水平。
4. 在调查中，我们也发现了中西方几点共性：

①如今大学生都很注重语言能力的培养，尤其是自身的英语水平。并且注重的不仅是考取各种证书的应试能力，还有口语和听力等。在当今全球化的时代，在将英语作为第二语言的国家，几乎所有的大学生都意识到熟练运用英语的重要性。还有一些学生想到休息第二甚至第三专业来拓宽自己的求职面，增强自己的竞争力；

②注重专业领域的实践。无论是在东方还是西方，学生是否经历过应试教育，大学生都会主动地融入职场社会，在大学期间都会为自己找一些实习以增加对自己向往职业领域的了解和实践；

③注重跨学科的全面发展。在东西方，都会有一些学生选修第二专业来拓宽自己的求职领域，也有越来越多的学生认识到各个学科之间的融会贯通，在修习自己专业的同时，也越来越注重跨学科的学习，是自己成为更为全面的人才。、

1. 身体素质

在中国，体育作为大学必修课程之一，很多学生仍将其作为一种必须完成的任务，绝大多数学生也将课外体育锻炼作为一种兴趣。大学生并不注重身体素质在竞争力中的重要作用。而在西方，大学生非常注重课外的体育锻炼，并将其视为使自己保持一种竞争状态的方式，可以说体育锻炼既产生竞争力，也是在竞争中的一种发泄，可以平衡心态，保持精力。

1. 其他附加因素

即在简历上的名号和头衔所体现的对学生在大学期间各种能力的肯定。我们根据其性质的不同分为两类：一部分是知识因素，即表现为业务素质、业务功底，如是否得过奖学金，获过何种奖励、科研成果，在各级刊物上发表过多少文章。在中国，很多学生都会在本科期间争取获得更多的奖项来证明自己的学术素养和科研能力。但在欧洲，很多学生在本科期间并没有如此强烈的进取心来证明自己的学术能力。而其它能力则是在在校职务中锻炼和提高得来。如在学生会或各大社团中担任各种职务所培养的组织协调能力、人际交往能力、口头表达能力和待人处事能力等。这些能力虽然在不同职业中的必要性不同，但在同西方其均已成为一名合格毕业生的必备能力。

1. 东西方对比分析与建议

通过之前的比较，我们可以发现，东西方不同的社会需求直接导致了教育体系的不同。首先，西方企业在招纳员工的过程中，员工所需满足的硬性需求仅及于工作所需，选拔主要是靠企业的面试。而中国企业在招聘员工时对于学历的要求往往高于工作所需，即使在之后的面试中，简历中毕业学校等硬性条件也在选拔中占有这极高的比重。

而众所周知的是，在面试时的表现和学历等硬性指标并没有直接的联系。面试时具有广阔的知识面、丰富的创造力、强大的适应性、独立性以及丰富的实践经验的学生往往比单纯具有高学历的学生占有更大的优势。而学历的取得，更多偏重于在专业领域的精进，故而侧重学生的逻辑思维、知识深度、理解水平等。

正因为，东西方企业对于应聘者的选拔模式不同，需要不同的能力。而由于绝大多数学生最终都将走向社会，故而学生的自我培养往往趋向于符合相应的社会需求。而大学，一方面作为学生的培养者，另一方面作为教育体系的落实者，无论是为了吸引更多的学生还是为了加强自己的社会声望，都更倾向于将教育体系符合社会需求。故而，东西方不同的社会需求直接导致了教育体系的不同。

在企业层面分析了不同教育体制导致学生竞争力的不同，而从全社会的层面，我们从定义出发，在整个社会的不同要求下有着不同的教育模式：

在中文辞典中，竞争力解释为：“参与者双方或多方的一种角逐成比较而体现出来的综合能力”，它是一种相对指标，必须通过竞争才能表现，而这个单词在英文中的解释则为“a comparative concept of the ability and performance of a firm, sub-sector or country to sell and supply goods and/or serious in a given market.”虽然竞争力在西方定义中定义更广泛的更直接的引用在经济和商业领域。但他仍然强调竞争力是一种能力表现力的诠释。这种能力和表现力必须要适应社会和职业等环境的要求。尤从的定义上看，中方理论更强调竞争力是一种比较力，而西方则强调个人的自身能力在社会中的适应，或者只是达到一定标准。单单这两种不同的定义在现实的运用中我们也可以发现，中西方社会对人才的要求也的确是这样的。在中国，我们非常注重一个“比”字，我们可以发现人与人之间的“比较”贯穿了我们一整个教育体系。我们从小学到大学，我们有着各种各样的评级系统。考试成绩的班级及排名，小学的时候我甚至还有一条杠，两条杠，三条杠直至今天的我们热谈的“五条杠”。

这样排名体系就不可避免的形成学生中的强烈竞争。学生们十分关注自己的排名和自己加价变得的其他同学优秀进入社会以后，这种竞争比较意识变得更加强烈。这也就是我们常听到的“争做人上人”的理论。在中国，每个人都在思考着，如何比别人更好更成果。因而中国社会任期内无时无刻不在承受着各种压力。在中国，这种人才阶梯现象无处不在，每个人都希望更上一层楼。而国外的环境相对宽容，对人才的竞争力要求比较平行发展。在国外，比如比利时这种排名现象是从一开始就是没有的，甚至是被刻意避免的（除某些特定排除/选拔）。小学生，中学生，甚至大学中学生的成绩只是按照最隐秘的方式告知每个学生，而不进行任何排名和比较。比利时社会和西方体系认为大学是培养人才的地方。他要求学生达到大学所要求的标准即可。社会和企业对人才的要求也是首先以要求人才达到其所要求的技术规范要求便可以。当然，由于当地政府对不少产应都有严格的监督和检测。因而，社会和企业本身所要求的人才竞争力/能力便是相当高的。

最后，根据我们的调研与思考，提出以下建议：

1. 复旦的经验模式应该在全国范围内推广。

通过我们几天的访谈调研，我们发现复旦的教育模式与欧洲的比利时鲁汶大学为代表的西方教育模式之间的区别其实是非常之小的。在说明我们汲取了西方教育模式的优点与长处，发展了自身的教育体系。其实这样的现状可以从当今世界的经济发展中得到解释。

通过上面的分析，我们得出，东西方教育模式的差异与社会需求之间存在相关。随着社会的发展，经济全球化已经成为不可抵挡的趋势。跨国企业的发展以及东西方交往的频繁，使得东西方的差异越来越小，社会对于大学生的需求也趋于相同。社会需求的想通，使得东西方教育模式的融合成为不可避免的趋势。我们在文章开头所提及的“T”型人才培养模式就是一种融合了东西方教育模式的新型人才模式。中国大学教育的国际化接轨，也是中国大学发展的必然趋势。在这一方面，复旦始终走在国内高等院校的前列，更应该坚定不移的走下去。

1. 西方的学生应该扩展视野，学习东方学生博采众长的精神。

通过对留学生与中国学生的访谈，我们发现中国的学生在接受中等教育的时候就已经开始了解和学习西方社会的方方面面，尤其是从中学历史课程便可以看出教育体制对学生国际视野的培养。而在以比利时为代表的西欧国家，他们的教育关注点还是主要集中在对本国与欧洲历史与文化的学习，对于其他国家的了解甚少，对于发展中国家的情况就几乎一无所知了。这种现象实际上是一种西欧国家基于自身社会发展水平较高形成的一种盲目的优越感。几年前，当比利时人提到中国人的时候，表现的是一种漠不关心毫不在意的态度。因为他们认为，了解中国对于他们本身来说毫无意义，但是具有讽刺意义的是，随着近年中国经济的飞速发展，他们开始对中国产生一种恐惧与危机感，这是基于他们对于中国的不了解而产生的一种畏惧情绪。而与此形成鲜明对比的是，中国无论是从教育体系还是从社会媒体的宣传中，都持续关注着欧洲的发展。所以可以说我们中国学生已经在对世界整体情况的了解上超越了西方的学生对欧洲以外地区的关注，而宽阔的视野是一个人才和社会进步的重要前提之一，所以我们建议欧洲的学生更多的以更开阔的胸怀，去接触了解欧洲以外的世界。

参考文献：

1. 林崇德.融东西方教育模式，培养“T”型人才.北京师范大学学报（人文社会科学版）[J].2001，163（1）
2. 赵恒德.要确定发展个性的教育理念.教育科学[J].2001，17（4）
3. 刘理，姚莉.中外高等教育模式比较初探.高等理科教育[J].2006，66（2）
4. 王玉敏.刍议大学生个人核心竞争力的培养与提升.现代教育科学[J].2003，2
5. 张晓洪.试论当代大学生核心竞争力的培养.广东经济管理学院学报[J].2003，18（1，2）
6. 刘少雪.哪些因素影响高校毕业生就业竞争力.中国教育报[J].
7. 李东红，毛静，朱凌云.大学生就业竞争力的模糊综合评判.就业调研[J].

附录1：学生访谈

**访谈者：刘望原**

张敬（临床医学八年制江苏）

提高竞争力就要发挥出自己的实力和优势，一般一些感兴趣的东西就可以培养成自己的优势。我认为我的优势就是没有特长也没有特短，所以应该全面发展，成为一个综合性的、跨学科的人才。要成为一名医生就要增加自己的知识储备，使自己的所知所学的面更加广阔，培养自己各个方向的思维方式，因为本来很多学科就是相互贯通的，例如作为一名理科生，有的时候也会需要哲学思维。所以，我认为要增强竞争力就要把自己培养得更加全面。

郑杭萍（临床医学八年制上海）

要提高自己在求职时的竞争力就要增加自己的资历，拥有很多的学习经历和社会实践经历。作为一名医科生在学校之外是很难找到实习机会的，所以我认为就要参加一些公益活动来增加自己接触社会、接触不同人群的机会，我现在就在远征社里担任志愿者。要成为一名医生，就应该向办法提前接触一下自己的工作环境，可以参加一些医学研讨会、或在医院里担任志愿者，了解自己未来的工作，提前对未来有一些思考。

王夏阳（软件工程山东）

作为一个程序员，我要学好外语，起码是读写，如果是外企或者高层还要口语好；然后是专业能力，比如搞一个算法之类的；其次是要培养自己敢于吃苦忍受寂寞的精神和团队精神，才能在一个企业里同同事融洽相处；同时，要对企业里其他的部门有一定的了解，比如美工设计、客户服务部门等，增进理解促进合作；还要培养自己不断学习的能力，能够不断学习新技术使用新的平台；最后要保持健康的体魄，要体力精力充沛可以熬夜。

张骁（临床医学五年制新疆）

我认为竞争力的提高应该是在其他方面与他人平齐的情况下培养自己的优势，找到“非我不可”的地方。无论是组织能力、团队合作能力还是人际交往能力这应该都算作是竞争中的必备能力，而要提高自己竞争力则要在具备必备能力的同时培养自己独有的能力。比如说语言能力，在大家都掌握英语的情况下再掌握一到两门预言无疑会提高自己的竞争力，帮助自己争取到更多的机会；还有就是要有坚实的专业基础，虽然大家在学校学习的都是相同的知识，但若在课外自学，比如考取美国USMLE的资格认证，虽然不一定去美国，但在国内求职时也会是一个很有力的筹码。

骆天（历史系上海）

我认为在大学中专业课的学习更主要的是为了培养和锻炼自己采集信息、自我提高的能力，而参加各种社团和学生会则更能培养自己在职场中的人际交往等能力。其实在将来就业时很多情况下是和自己所学专业不相关的，所以在大学中我更注重在社团和学生会中人际关机和交往能力的培养。当然还有一些硬性因素，比如外语能力，最近在准备托福，这不仅是为了将来出国交流，还可以为自己的英语能力提供一个凭证；其次还应该多读书，我认为读书对提高一个人的涵养很重要，这种涵养也会在职场面试和日常生活中体现出来。

**访谈者：欧文杰**

访谈对象一：

严文韬，男，2009级环境科学

认为竞争力包括：学习能力（特别是快速学习能力）、自我定位能力、实践能力

培养能力的方式：课业学习、通过创业、实习等方式尝试、了解更多领域，明白自己喜欢什么需要什么。

访谈对象二：

莫非，男，2009级临床医学八年制

认为竞争力包括：学习能力（长期学习能力）、社交能力、对问题的分析能力、合作能力

培养能力的方式：课业学习、投入社会

访谈对象三：

钱琲，女，2009级法学

认为竞争力包括：学习能力、社交能力、信息搜集与整合能力、创新能力、气质

培养能力的方式：学习（提高专业、外语）、实践能力（偏向专业，因为兴趣）、参与社会活动

访谈对象四：

马千惠，女，2009级哲学

认为竞争力包括：学习能力、领导力、合作能力、社交能力

培养能力的方式：读书、参加活动（包括社团和社会实践）

访谈对象五：

詹艾伦，男，2009级经济学

认为竞争力包括：跨专业的认识能力（通识能力）、表达能力、学习能力（专业素养）

培养能力的方式：涉猎多学科书籍，对自己看兴趣的领域加以探索

附录二：企业广告总结

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公 司 | 职 位 位 | 学历 | 语言 | 适应、学习和应变能力 | 组织活动能力 | 市场意识、国际视野 |
| 阿里云计算有限公司 | 产品/品牌经理 | 扎实的算法设计功底，深刻理解数据结构知识，丰富的程序设计经验 |  | 学习能力强，能够积极主动地创新和独立思考，勇于思辨，从过去的经验中汲取精华但不墨守陈规； | 较强的沟通协调能力和多个团队之间合作能力 | 很强的分析问题和解决问题的能力，能在复杂问题中抓住主要矛盾并推动有效的进展，并合理取舍 |
| 华夏银行长沙分行 | 营销部负责人 | 大学本科及以上学历，中级及以上职称；5年以上银行从业经历，担任2年以上银行营销管理职务； | 较强的语言、文字表达能力 | 熟悉国家金融管理制度 | 具有一定的组织协调能力和综合分析能力。 | |  | | --- | | 股份制商业银行支行或营销部门负责人且具有较大客户资源，业务拓展能力突出者优先。 | |
| 乐购 | 门店人资主管 | 有3-5年的人资主管管理经验； | 英文要CET-6，有一定的对话能力者优先 | 有3-5年的人资主管管理经验； | 良好的沟通能力及团队精神； |  |
| 光大银行 | 客户服务代表 | 全日制大专及以上学历； |  | 有良好的心理素质和承受工作压力的能力； | 具备良好的服务意识、逻辑思考能力强、口头表达有条理； |  |
| 民生银行 | 总行审计部高级审计人员 | 国内外重点院校经管类（金融、国际金融、经济、投资、财会、管理、国际贸易、计量经济学）、计算机、法律等专业全日制本科（含）以上学历，已取得CIA/CPA/ACCA/CGA/CFA/FRM等相关资格证书者优先考虑； |  | 品学兼优，思维活跃，具有较强的学习能力和创新能力， | 善于沟通，具有良好的团队协作精神； | 熟悉相关金融法律法规、商业银行内部控制制度，了解银行业务及相关工作程序，掌握一定的内部审计工作方法和技术，具有较强的写作能力和综合分析能力 |
| 北京奔驰汽车有限公司 | 工程/设备工程师 | 学士学位，工程相关专业 | 较高的英语听说读写能力；具有德语能力优先； | 很强的分析能力以及解决问题的能力，较好的人际沟通能力，适应多元文化； |  | 不少于５年在大的合资企业工作的经历（至少２年的项目管理工作经验——对外招聘）； |
| 一汽大众 | 资产管理规划工程师 | 全日制211大学本科及以上学历 | 英语四级及以上, 较好的英语或德语听、说、读、写能力。 | 3年以上汽车企业规划领域或生产领域规划工作经验。 |  |  |
| 新华网 | 创意及文案策划 | 相关专业全日制学士以上学历， | 英语四级以上水平； | 至少3年以上大型媒体、广告和文化公司市场策划、媒介策划经验；思维活跃、出色的文字语言表达能力和沟通能力； |  | 有互联网营销经验者优先。 |
| 优衣库 | 品牌店店员 | 具备高中、中专以上学历 |  | 能适应零售业工作环境和工作时间 | 具备迅速敏捷的行动力，工作态度积极 |  |
| 广汽丰田汽车有限公司 | 企划系-企划专员 | 大学本科以上学历 | 熟练的日语听说读写能力，可以日语为工作语言（取得BJT考试J1级以上 或 J-TEST的A级以上） |  | 良好的沟通能力和逻辑思维能力 | 有3年以上日企事务岗位工作经验者优先 |
| 海尔集团 | 销售代表 | 本科及以上学历 |  | 沟通能力较强，有家电类销售经验优先。 |  |  |
| |  | | --- | | 香港卫视国际传媒集团有限公司 | | 集团传媒、地产实业类子公司财务经理、副经理 | 财务、会计、金融、投资、管理等专业本科以上学历，有注册会计师资格者优先； |  | 较强的成本管理、风险控制和财务分析的能力； | 良好的组织、协调、沟通能力和团队协作精神，能承受较大工作压力。 | 熟悉国家金融政策、企业财务制度及流程、会计电算化，精通相关财税法律法规； |
| 中国太平洋财产保险股份有限公司 | 产品/品牌主管 | 全日制大学本科学历或以上，广告、营销、新闻等相关专业； | 英语CET-4及以上，较强的英语口语、书面表达能力； |  | 较强的计划、组织能力，具备良好的人际协调及沟通能力。富有责任心，有良好的团队精神及服务意识。较强的沟通协调和口头表达能力 |  |
| 海南航空 | 财务/会计助理 | 本科(含)以上学历, 金融、财务、经济类相关专业。 | 英语CET-6(含)以上 |  | 具有良好的沟通能力及语言表达能力。 |  |
| JPMorgan Chase Bank摩根大通银行（中国） | Vice President | Sound knowledge of corporate secretarial laws, practical knowledge of corporate governance and regulatory framework governing financial services businesses, in particular the Banking and Security business, in China |  | Between 5-10 years or more relevant experience | Must be a self-starter and with ability to work independently. Strong interpersonal, presentation and communication skills |  |
| 汇丰软件开发（广东）有限公司 | |  | | --- | |  |    软件工程师 |  | Good command of written and oral English | Ideally have 1 to 2 years’ experiences in supporting and developing Z/OS390, Cobol | Keen and enthusiastic |  |
| SGS | SE-销售代表 | 大专以上学历优先。 | .形象良好，普通话流利，有英文、粤语交流能力优先； | 有认证行业销售经验或销售经验优先 | 热爱销售工作，乐观向上，能承受压力； | 善于学习新知识，有市场开拓意识； |
| 奇瑞汽车股份有限公司 | 国际品牌经理 | 本科及以上学历 | 英语可作为工作语言 | 年及以上汽车主机厂、经销商市场部门广告宣传工作经验或为广告公司丰富的汽车广告项目背景 |  | 熟悉各类媒体和传播方式的基本状况和效果，较强的品牌建设能力。 |
| 恒基兆业地产集团 | 人力资源主任 | 精通《劳动合同法》，具解决劳资纠纷经验 |  | 具员工关系维护的经验案例，能在逆境中开展工作，具文娱表演天分； | 具劳资基本功，有员工活动的策划与组织经验； | 具全国性集团公司总部人力资源管理相关经验； |
| 东风日产 | 市场客户服务管理 | 本科或以上学历 |  |  | 优先考虑2年以上售后服务部门工作或客服中心工作经验者 |  |
| 郑州宇通客车股份有限公司 | 项目经理/主管 |  |  | 3年以上海外销售项目相关经验，有大型项目融资或政府部门从业经历者优先 | 较强的观察力和应变能力，优秀的人际交往和协调能力，良好的社会活动能力，一定的书面表达能力 | 拥有良好的人脉关系、社会资源、政府关系 |
| 标致雪铁龙集团中国技术中心 | 汽车安全性能工程师 |  | English fluent (TOEIC > 785). French will be appreciated. |  | - To manage Safety team to evaluate and optimize vehcile safety performance. - Interface between Franch and Chinese Safety simulation team. - Training and developing safety team members . - To compile Guidelines/Procedures for safety simulations. |  |
| 阿里云计算有限公司 | 产品/品牌经理 |  |  | 熟悉需求分析的基本方法，能有效将需求转化为产品功能，并有较强的技术文档编写能力。 | 能有效地协调项目成员工作及项目资源，并有较强的跨部门沟通协调能力。表达清晰准确，逻辑思维较强。 诚信，敬业，性格乐观开朗，有团队合作精神。 | 对云计算概念有深入理解，对云计算发展充满信心，并有较强的激情。从事过虚拟化、存储和AppEngine等产品的规划和设计工作，有云计算产品的技术开发背景优先。 |
| 特瑞堡密封系统（中国）有限公司 | 销售经理  区域销售经理 |  | Good in English oral and written and international business communication skills. | .Minimum 5 years sales experience in hydraulic and mechanical. | Ability to grasp technical concepts. Must be mechanically include sales and result oriented. | Preferable in good experience in some multi-national company. |
| 美吉姆国际儿童教育中心 | 市场/营销/拓展经理 | 学士学位或者以上学历，MBA或有海外留学背景者优先； | .良好的中英文书写及会话能力 |  | 良好的沟通和组织协调能力；高度的团队协作精神；较强的独立工作能力和敬业精神； | 5年以上市场工作经验；有海外留学或世界500强公司工作背景者优先 |
| 上海世邦魏理仕物业顾问有限公司 | 市场/营销/拓展经理 |  | Fluent spoken and written skills in both English and Chinese | Good communication, planning/organization, inter-personal skills. | Proactive, independent, self-motivated and creative.Committed, highly flexible, and willing to learn and take up new responsibilities.Ability to work under pressure and meet tight deadlines. |  |
| 中软国际有限公司 | 客户经理/主管 | 大学本科及以上学历 | 良好的英语听说读写能力 | 沟通能力强，能及时跟进需求，实现业务增长 | 熟悉外包行业，熟悉客户需求，了解HR管理法规，了解客户的技术背景知识 |  |
| 亨氏联合有限公司 | 销售经理 | 大学或以上学历， | 有良好的英语口语和书写能力； |  | 具备强烈责任感，积极主动的工作态度，良好的沟通能力； | 三年以上NKA的销售管理工作经验，分析能力突出，数据感强； |